# 2024年市场营销实践报告(实用11篇)

来源：网络 作者：七色彩虹 更新时间：2024-06-23

*报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。市场营销实践报告篇一市场营销实习是一个学习和实践结合的...*

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

**市场营销实践报告篇一**

市场营销实习是一个学习和实践结合的过程，实习生可以通过参与和实践，学习并掌握市场营销理论和实践技巧，为以后的职业生涯打下基础。本文就笔者的市场营销实习经验进行总结回顾，分享一些心得体会。

第二段：实习工作内容介绍

笔者在实习期间主要负责了市场调研、推广方案制定、营销活动策划等工作。市场调研是一个比较重要的工作环节，需要对市场进行深入的了解，包括了解竞争对手、分析目标用户、了解市场趋势等。在制定推广方案时，需要综合考虑产品或服务的特点、目标用户的需求和心理以及竞争环境等因素。最后在营销活动策划中，需要对营销活动进行创意设计、预算计划、执行方案等多个环节的工作，以保证营销活动的顺利实施。

第三段：实习心得体会

在实习工作中，笔者最大的收获是学到了如何对市场进行深入细致的调研和分析。在调研过程中，需要了解各种调查方法、分析工具和技巧，以及如何从大量的数据中提取有效信息，并将其转化为营销计划。此外，在实践中，笔者还学到了如何与团队成员合作，发挥每个人的优势，共同完成项目。团队合作是营销活动成功的关键，需要充分利用每个成员的潜力和专业性，以达到更好的效果。

第四段：职业规划

实习结束后，笔者进一步明确了自己所需要掌握的市场营销能力和技术，加强对业界动态的关注和了解。同时，还需要不断加强自身的沟通协调能力和团队协作能力，进一步提升职业水平，为今后的职业发展打下坚实的基础。

第五段：总结

市场营销实习是一个学习与实践的过程，通过实习，笔者掌握了市场营销理论和实践技巧，提升了团队合作能力和沟通协调能力。同时，实习经历也为笔者职业发展提供了指导和启示，在未来的工作中可以更加从容应对问题和挑战，最终实现个人职业目标。

**市场营销实践报告篇二**

通过这次营销实践，我学到了很多课本上没有的东西。虽然我很累，但我真的很感谢学校能给学生这样的培训机会，尤其是会计专业。毕竟会计是吃经验的，多做账才能熟能生巧，游刃有余。

一派服装有限公司是中国实力雄厚的服装企业。帝国是由尤·赵建女士在x年创建的。目前已在全国20多个省市开设了800多家服装连锁店。除了由10多名内部设计师设计的时装系列之外，帝国还与买家和巴特一起销售自己品牌的配饰和服装颜料。帝国永远以“低价、时尚、品质”的宗旨为大家服务。

从模拟练习开始，我就一直负责营销总监的工作，主要是响应经销商的订单，签订合同，总结下一季度的商品销量等。同时还负责各种比赛，如cis、广告创意大赛等。这是我们公司营销总监的责任，可能和其他公司不一样。

但是，现实中，如果你在公司，你需要帮助其他人。如果有人不在工作，你将接替他/她的工作。所以最近两个月的培训，除了会计、物流、采购等核心工作，各种工作都经历过，但也就那么几次。

后来实行轮岗制后，我从营销总监变成了物流主管。有了这个变化，我接触了更多的周边组织，比如在第三方物流办理货物运输手续，在海关办理货物出口手续。

对于我们的厂商来说，我们的项目相对来说并不复杂，主要是因为买卖差异是他们利润的主要来源。在全面模仿现实的平台上，我们18家厂商面对的只有8个渠道，而且渠道很少，这让我们不得不千方百计去争取订单。二是控制采购成本和物流成本，虽然这些都不是有效的，但也不可忽视。还有命运罗盘有时候会捉弄我们让这个模拟变得有趣，隔天还会有一些比赛。比如cis大赛，营销创意大赛等等。

其实基本过程很简单，但是把所有的问题都仔细研究不是问题。简单说一下基本操作。找一个渠道提供商洽谈订单，商定好商品的价格和数量，然后响应获得订单，然后渠道提供商就过来签约。然后去第三方物流把我们的货物运输给对方，然后我们就可以把发票和发货单据发给渠道经销商了。如果货物在国外，我们需要报关并办理出口报关手续作为回应。申请通关后要去税务局办理退税手续，去银行开户。由于财务部的财务总监和财务总监都很忙，所以我负责填写支票并在银行付款，然后我会直接将支票的收据提交给财务部保存和记账。完成响应工作后，与渠道提供商协商下一季度的订单，然后告诉生产主管、采购主管、物流主管和财务主管我们下一季度的需求，以便做出相应的预算。

以及我在营销总监之后的工作：除了以上工作，还要算出每个季度的销量，预测整个市场的需求。那么每个季度之后，就要计算每个季度的库存，根据这些数据，一个季度接一个季度的互锁。然而，由于对整个市场情况和第一季度整个规则的要求缺乏了解，后来与首席执行官一起通过了整本书的讨论和再认识，进一步加深了我对整个市场的模拟规则。这是我额外学到的。我觉得我应该帮财务部分担工作，更不要说分担了。除了市场，我还应该学习其他知识。

这样就完成了一个季度的基本流程，也描述了每个人每天应该做的基本事情。这是实习的基本内容。

第三周周四上午，有个营销总监论坛的会议。不要说是营销总监的讨论。我觉得更像是投诉会。很多人直接说模拟市场带来的弊端，模拟市场的缺点和缺陷，生产者的垄断，不按规则办事。我觉得不仅要看到缺点，还要看到模拟市场带来的好处。毕竟通勤制度是很多外部公司这样规定的。这要求我们准时上班。我认为守时是做人的基本原则。他们抱怨生产者之间的不公平竞争。那么，外面的社会公平吗？市场本来就是竞争的，不存在不公平。但也有营销总监提出了自己的发展规划，分享了自己的经验等等。仿真确实有很多缺点和局限性，但是仿真实践确实给了我们一个学习的地方。

内部和外部都有问题。

首先是内部问题。刚开始工作的时候，因为大家都不知道完整的流程，时间总是被耽误，很多工作跟不上进度。然后不知道中介机构在哪里。现在发现很多书都没有保存好。书上有每份工作的位置，书上有很多参考资料。这些都是值得学习的地方。

**市场营销实践报告篇三**

在进入一家公司之前，以实习生的身份去了解企业的市场营销策略是十分重要的。经过了两个月的市场营销实习，我对于市场营销的理解和实践有了更为深刻和全面的认识。在这篇文章中，我将会分享我在实习期间的经历以及在此过程中学到的重要心得和体会。

第二段：市场营销实习工作内容

在我的实习过程中，我主要负责了公司产品营销策略的调研和竞争对手分析。在这个过程中，我学到了如何为产品定位，并研究了消费者的喜好和需求。此外，我还负责了公司的社交媒体平台的维护，包括撰写博客文章和更新公司网站上的内容。

第三段：学习到的市场营销技能

我的实习让我学到了很多市场营销相关的技能，其中最重要的技能包括市场调研、目标群体定位、品牌塑造和社交媒体运营能力。在市场调研中，我使用调查问卷和访谈的方法，深入了解了目标消费者的需求和感受。通过这些调研的结果，我得以为产品的定位和推广提供重要的参考。此外，在社交媒体的运营方面，我也学到了如何更好地利用数字媒体，包括编写有吸引力的内容、执行营销活动和与目标客户保持联系。

第四段：经验总结及应用

这份市场营销实习经历是十分宝贵的。对我来说，在实习过程中，我除了学到了大量的专业技术和市场策略，这一过程同时也为我的职业生涯打下了稳固的基础。在这个过程中，我学会了把握商业机会、编写营销计划和与人建立良好的关系。此外，我还将学到的一些经验和技能应用到了学校的项目和研究上，帮助我取得了许多好成果。

第五段：结论

在市场营销实习过程中，我学到了极其丰富的知识和技能，这些经验对我的未来职业生涯将产生深远的影响。我相信，经过此次实习，我已经掌握了一些关键的市场营销技能和策略，这些课程将为我以后在工作中获得成功而打下良好的基础。

**市场营销实践报告篇四**

市场营销实习是是市场营销专业学生在完成课程之后进行的综合实习的实习报告，是贯彻理论联系实际的教育原则，实现院校培养目标不可缺少的教学模块，其目的是让学生学习了解市场营销的实际操作模式，熟悉一般的业务手段和方法；了解市场现状，应用所学理论知识，提出改善提议；在真实的工作环境下，认识自我，磨砺意志，锻炼心态，研究就业方向的选择。实习生应端正态度，克服实习过程中出现的困难和挫折，真正做到理论与实际相结合。同时，实习是学生从学校到社会的一个良好的过渡。

根据学院教务处的要求，我们市场营销专业采取集中实习和分散实习两种形式。分散实习学生自我联系实习单位，集中实习学生的实习单位由系里联系，集中实习的单位有专业教师指导。我选择的是自主实习也就是自我联系工作单位。从事的是与自我专业相关的工作，销售和市场推广。

刚接触这份工作的时候，是充满信心的，只是之后慢慢地发现一次次被现实打败。顶着市场营销专业大学生的光环，一开始瞧不起身边一些学历低的人。但销售人员是靠业绩吃饭的，当他们的业绩一路飙升而自我仍在原地的时候，才真的是羞愧难当。大学生带来的不是荣誉而是一种耻辱，所以我从此不再说自我是混过大学的人。也明白了外界对大学生的一些看法，每一天只是恋爱、游戏、用父母的钱挥霍着自我的青春。所以时下流传一句话：高学历有本事的是打工一簇，低学历的都当老板去了。虽然有点夸张，却有必须的道理。学历高的人由于知识太多思维被禁锢，有时连基本常识都不懂。缺乏冒险精神和创新意识。

销售人员的职责就是把自我的产品卖给别人，把别人的钱财收为己用。每次都要自觉主动的联系客户，拉拢关系，然后推销自我的产品。也就是主动出击，广泛撒网，重点培养。在实习过程中有几件事让我感触极深。

第一件事是有次陪客户去吃饭，虽然说是饭局其实就是酒局。一群人在一齐喝酒吹牛然后生意不知不觉就谈成了。那次是有一个所谓的女强人在场，她有自我的公司，而她老公只是一个普通的打工仔。人家常说一个成功的男人背后有一个默默支持的女人，而一个成功的女人背后有一个窝囊的男人和一群追逐的色狼。话说这女人酒量那是海量啊，陪酒技术是一流的，我以为她的业务就是从酒桌来的。结果远没有这么简单，听说她的客户经常会提出一些无理的要求，不答应就不签合同。她为了自我的事业有时候只能献身。这时我才懂得有时候就算是一个有专业知识的大学生远不如一个懂得人情世故的女人。而女人在当今社会仍然是一个弱势群体，要想在社会上建立一番事业必须付出一些特有的东西。抛头露面的女人很多并不喜欢这种生活，甚至厌倦，但因为各方面的压力只能扛下去。

第二件事是我在实习的途中，常与一个高中好友坚持联系。此人是属于有梦想的人，却总是眼高手低。大专毕业后找了份专业对口的工作因为嫌弃工资低就辞职了，认为作销售赚钱就去找这方面的工作，找了份电话营销的工作，因为一个月都没有业绩，感觉没有想象中那么有钱，承受不住压力就又辞职了。此时听说搞汽车美容赚钱，竟然去做起了学徒，不禁让我感叹他大学白读了。心想这次总该稳定下来了吧，他自我也信誓旦旦要做出一番成绩。结果没几天觉得太累了又不干了。此刻好像在深圳工作了，也不明白会坚持多久。这让我思考大学读的到底是什么呢我们收获了什么为什么有些用人单位不愿意招大学生仅仅是因为薪金的原因吗我认为大学至少要学会一种思维方式，不一样于别人的思维方式，因为我们接触的人群都是理解过高等教育的。可有些人养成一种优越感，这不是说其自信，而是他们总觉得自我是千里马却没有伯乐来赏识，于是频繁跳槽，眼高手低最终抱怨这个社会的不公平。

第三件事也是关于同学的。其实还在我实习之前我就明白钱的来之不易，异常是实习后更明白钱是自我辛苦赚的，要花也要花在刀刃上。就在我实习的时候同样有位同学的行为和想法让我思考很多。他就一个月一千多的水平，却想着买手提电脑和考驾驶证。据说买电脑是为了方便以后工作，考驾照也是为了以后的工作。但凭我的了解，他如果买了电脑多半是拿来做游戏机。在外面工作的时候，看到很多人奔波不止，为了家庭和事业。而我们这次实习后就不再是学生了，要相应承担起一些职责和义务，不能再有一人吃饱全家不饿的想法。以前假期勤工俭学挣的钱能够作为自我的零花钱，但实习后挣的钱得为将来做打算了。成家也好，立业也罢，都离不开钱做支撑。在美国过了十八岁就要独立了，父母不再约束。我们不能和西方国家一样，但至少大学毕业了不可能再要父母负担了吧！如果我们的家庭宽裕，我们能够挥霍，但家境一般就没必要了。我们的消费要切合实际，快毕业了要学会生财和理财。

在实习的过程中，其实也是一个学做人的过程。要懂得低调做人，比自我厉害的人大把大把的是，虽然做人十分重要，但专业知识也不可或缺。每一天过得一样却又一样，有人在成长有人在死亡。时间长了，如果没有目标，会陷入无聊的漩涡。每次我都如此鼓励着自我：今日是我们这一生里最年轻的一天，我们没有理由不活得精彩，过得充实。

关于实习的收获主要有以下几个方面。一是经过直接参与企业的运作过程，学到了实践知识，同时进一步加深了对理论知识的理解，使理论与实践知识都有所提高，圆满地完成了本科教学的实践任务。二是提高了实际工作本事，为就业和将来的工作取得了一些宝贵的实践经验。三是我在实习单位受到领导的认可并促成就业。四是为我的毕业论文设计积累了很多的素材和资料。

同时也让我明白了许多的人生道理，看清了许多的社会现实。在当今社会，本事并不是最重要的。首先要在社会立足必须拥有强大的人际交圈，雄厚的资金和一个好的项目，最终才是个人的本事。懂得了失意时不要气馁，得意时不要忘形。在市场营销工作当中，失败者总是找理由借口，成功者找方式方法。做销售的时候，心态远比本事重要，进取乐观的心态，自信的心态，包容的心态和平常的心态能够助你走向成功。

实习给了我很深的体会，明白了打好基础十分重要，因为基础知识是工作的前提。实际工作与书本知识是有必须距离的，需要在工作不断地学习。即使毕业后所从事的工作与所学的专业对应，仍会在工作中碰到许多专业知识中没有的新知识，所以要想胜任工作，必须边工作边学习，经过不断的学习获取更多新的知识。要有拼搏的精神，人生的道路有起有伏，犹如运动比赛，有开心，有失意，要经得起考验，需要不断的拼搏。而学校要加大教学改革力度。以社会需求为导向，调整课程设置。实习中了解到，目前社会需要很多的市场营销人才，可是，我们的学生却难以找到适宜的岗位。客观表现为企业一般招聘有几年工作经验的人。其实企业的真正需要的是人才，那里折射出来的是：应届毕业生不算是人才。我们不能改变招聘条件，只能使自我成为人才。学生怎样才能成为人才，是我们教育面临的迫切问题。首先，要研究营销人才的内涵，然后以此调整培养目标、课程设置、教学目标、教学计划、学生知识和素质要求等。要加强就业指导工作，重视就业率，就业率是学院生存的重要基础。但就业率不能敷衍了事，随便推荐一个工作，例如进厂做流水线，只是让学校的就业率上去了，但对学生意味着虚度时日。

**市场营销实践报告篇五**

一、实习目的或研究目的 本次实习的目的在于通过理论与实际的结合、个人与社会的沟通，进一步培 养自己的业务水平、与人相处的技巧、团队协作精神、待人处事的能力等，尤其 是观察、分析和解决问题的实际工作能力， 以便提高自己的实践能力和综合素质， 希望能帮助自己以后更加顺利地融入社会，投入到自己的工作中。 一般来说，学校的生活环境和社会的工作环境存在很大的差距，学校主要专 注于培养学生的学习能力和专业技能， 社会主要专注于员工的专业知识和业务能 力。要适应社会的生存要求，除了要加强课堂上的理论知识外，还必须要亲自接 触社会参加工作实践，通过对社会工作的了解指导课堂学习。实际体会一般公司 职员的基本素质要求，以培养自己的适应能力、组织能力、协调能力和分析解决 实际问题的工作能力。 实习在帮助应届毕业生从校园走向社会起到了非常重要的作用， 因此要给予 高度的重视。通过实习，让自己找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后 的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备， 从而缩短从校园走向社会的心理适应期。

二、实习内容 实习的内容主要是销售化妆品，学习公司的企业文化、销售技巧、团队协作 精神、礼仪等各方面的知识。 凭着对本公司产品的了解和与其它公司产品的对比， 突出本公司产品的优点和公司的良好信誉，积极开拓客户源，向顾客推销产品， 并尽量推销系列产品，完成公司分配的任务。

社会上都有很好的口碑。本 公司本着始终贯彻执行“顾客的满意是我们永恒的追求”为质量方针。 本公司现 和多家生产型的厂家直接代理产品，并由专人对来料产品进行质量检验，如发现 有产品不良现象可全数退还给厂家，公司一直坚持“以人为本”的企业经营原 则：为科研开发，市场营销，经营管理等领域的高素质人才创造宽松的环境;注 重基层员工业务素质的培训，以“加强责任管理，提高品牌意识”为宗旨对员工 进行培训。通过对员工的有效激励来充分发挥他们的主动性、积极性和创造性， 以最大限度地挖掘员工的潜能，来更好的实现个人目标和企业目标的契合。公司 主营产品或服务： 保健品;化妆品;护肤品;洗发水;洗面奶;香水;花露水;口红等。 这公司的经营理念是：质量和服务是经营的重中之重、把顾客放在第一位。 由 于有良好的质量加服务，本公司已建立了良好的业务关系。 虽然已经是大四毕业班的，但对于实际社会工作还是茫茫然的，毕竟书本上 的只是一个概念，具体操作并没有教你。难得的实习机会，我想把它做好。在这 段时间学会了一些比较琐碎的事情，但确实体会到了工作的辛酸，觉得自己在学 校所学的专业知识严重不足，不能适应激烈的工作要求，像那些实际操作性极强 的工作，我们这些刚出来没什么工作经验，而且本身就没好好学学校的专业课的 人来说，根本无法和那些老手相竞争，有时候感觉确实无从下手。虽然说这只是 个销售化妆品的公司，但在这实习期间，我从培训到商品的整理以及到产品的现 场营销等，都全身心的投入到工作中去。 实习对我来说是个既熟悉又陌生的字眼， 因为我十几年的学生生涯也经历过 很多的实习，但这次却又是那么的与众不同。它将全面检验我各方面的能力：学 习、生活、心理、身体、思想等等。就像是一块试金石，检验我能否将所学理论 知识用到实践中去。关系到我将来能否顺利的立足于这个充满挑战的社会，也是 我建立信心的关键所在，所以，我对它的投入也是百分之百的!紧张的两个星期 的实习生活结束了，在这两个多月里我还是有不少的收获。实习结束后有必要好 好总结一下。 以上是我的实习工作总结，这是第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，开始 与以往完全不一样的生活。每天在规定的时间上下班，上班期间要认真准时地完 成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。我们的肩上开始扛着民事责任，凡事得 谨慎小心，否则随时可能要为一个小小的错误承担严重的后果付出巨大的代价， 再也不是一句对不起和一纸道歉书所能解决。

**市场营销实践报告篇六**

为期1个月的实习结束了，我在这一个月的实习中学到了很多在课堂上根本就学不到的知识,受益非浅。现在我就对这一个月的实习做一个总结。

首先介绍一下我的实习单位：xx电脑城。xx电脑城位于xx商业中心：紧邻周医院、人民商场、三江商厦,人民广场等，客流量大，商业气氛浓郁，是经商者的黄金之地。xx电脑城与居民小区层层相拥，随着xx市建设步伐的加快，市民的居住条件也迅速得以提高，势必带动电脑及其它高档电子产品的消费潮。经济的发展,生活水平的提高人们感到科技的进步所带给大家生活的日新月异，促使人们加快追求高科技、新事物的脚步。

自12月28号开始，我进行了四个阶段的实习 。第一阶段为搬运，其实这一阶段没有什么技术性。完全是做劳力。把各种产品都归类放入库房。比如mp3放在一块，而各类品牌又放在一块，纽曼货最多，出货也最快。有些品牌由于知名度不高，所以凭借价格优势也很难突破销量的增长。也有些比较知名的品牌由于质量的缘故销量不断下降，比如月光宝盒。同时也有一些新品牌进入。这样由销量的变化，公司的销售部门不断打出清单来调整品牌的进货数量。

干了几天搬运工后公司安排了我第二阶段的实习。当然在这期间我也认识不少品牌的电子产品以及它们的产地和运货渠道。我的第二阶段实习是对mp3有关知识的培训。主要熟悉其主要功能及各品牌及其型号的独特功能也即优势。由于喜欢数码产品，主要功能熟悉的很快但其特种功能却费了一番尽，比如ipod的品质非常好，而纽曼有些型号收音机功能，清华紫光的有些机型具有双空间功能（一半具有隐蔽性）在这个过程当中有些时候感觉有些不舒服，有些机子质量很差功能也不具备，但负责人却不让把实际情况告诉消费者。所以这一过程学的比较慢。

经历了第二阶段的培训后，我进入了实训阶段。第三阶段负责人安排我到门口促销mp3，“苹果”新品牌，因为“ipod”不具“苹果”这样的中文商标。当顾客走过发现“苹果”mp3及其非常“优惠”的价格和打出的促销的字样时。会非常惊喜驻足欣赏。并且不停的问我为什么这样便宜时，我只好吞吐的说这是两个品牌。脸上表情变化的迅速，我知道这单“生意”又要黄了。

几天的促销活动过后我也转回了里面去站柜台,这是我实习的第四个阶段。主卖“纽曼”和“清华紫光”两个品牌，纽曼是个很好的品牌，卖的也快，很少有顾客回来找“麻烦”，但“紫光”的却麻烦不断，十个就有九个有问题，有些换了好几次都有问题，而每次都会是一个“身”和“心”的考验，卖主让找售后售后又推回来，而每次都是一场口水战。有些顾客强硬，会比较容易的换个新的（当然在保质期内）。有些却没那么幸运了，折腾了好几次都没结果。其实我们这些销售人员也很苦恼，有一次和我一起站柜台的大姐对一学生说：“以后打死你都不要买清华紫光的”。最后没办法买了四天的mp3回去返场了。

在为期1个月的实习 里，我象一个真正的员工一样拥有自己的工作卡，感觉自己已经不是一个学生了，每日9点起床，然后象个真正的上班族一样上班。实习 过程中遵守该厂的各项制度，虚心向有经验的同事学习，一个月的实习使我懂得了很多以前不知道的东西，对xx电脑城也有了更深的了解，通过了解也发现了该公司存在一些问题：

（2）销售业务工作管理还不够完善，领导比较多，有时不知道该听谁的，比较乱；

（3）市场信息反馈较慢，对发展新客户的工作作得不够细；

（4）售后服务太差，有时候会出现欺骗消费者的行为，缺乏有利的监管。

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，他使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识,也打开了视野，长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。

**市场营销实践报告篇七**

我所实习的北京卓世恒新型建材技术开发有限公司位于北京市大兴区青云店开发区，它开创于80年代初期。多年来，公司本着诚信，务实，努力，合作的\'经营理念和扩大企业规模，提高企业效益企业目标不断奋斗着。该公司是国内开发引进生产聚氨酯保温材料最早的厂家之一，实力雄厚。基础设施完备，占地约80亩，拥有四个大型车间和独立的办公楼，是一家集生产和销售于一体的民营企业。公司现有员工六十多个人，其中管理人员6个，工人60个，每个车间安排十五个人左右。公司实行严格的管理制度和比较完善的工资制度，为公司发展奠定了一定的基础。实行全球采购高品质原材料，通过iso9001和14001质量管理体系和环境管理体系国际标准认证，完全按照国际质量标准体系制造挤塑板、聚苯板、舒乐板、聚合物干混粘结砂浆、聚合物干混面层砂浆、挤塑板专用粘结砂浆、聚苯颗粒胶浆、粉刷石膏、抗裂砂浆、保温砂浆、瓷砖粘结粉、js防水材料、抗碱网格布、外墙挂板。针对自己的产品，公司奉行以质量求生存，以信誉求发展的原则，使企业得到了长远的发展。目前企业产品已经通过多个省市质检部检验为合格产品，成为中国建材流通协会，绿色环保质量放心产品。公司在京津、河北、安徽等地设有销售服务网点，具有先进的生产线，实力雄厚的施工队伍，领先的技术力量，可承担各种保温、保冷、供热工程的施工任务。众所周知，当今的建材市场，是一个竞争非常激烈的市场，在这样大市场环境下，该公司正在以自身实力为基础，不断完善公司战略规划，为明天的发展努力着。

在本次实习过程中，我重点研究了该公司的办公室情况、采购部情况以及企业文化建设方面的问题。

在办公室分工方面，该公司的制度是较为合理的。每个员工的工作是不一样的，而是根据个人的能力，在自己的指责范围内来完成自己的工作，并且辅助公司各部门完成他们的任务，协调公司各个部门之间的关系，使公司上下齐心协力，共同奋进，努力达到并超越公司既定目标，并且对一些信息进行筛选，减少公司高层的审阅量，达到高效的目的。

在公司采购方面，采购部负责原材料的采购工作，并协助设备采购部做好设备的采购工作，我结合自己所掌握的采购专业知识，经过在公司的实际操作使我对实际的采购工作有了更深层次的认识，使自己更加充分地了解了理论与实际的关系。主要实习内容是根据各个部门的采购需求选择供应商，以及订货，付款，入库，订单，划单等一系列的流程。并且掌握了一系列的采购技巧。通过这一个月的实习，我感受到了公司团结奋进的斗志和员工间和谐相处的良好氛围。虽然目前该公司的企业文化观念还比较淡薄，但是随着公司的发展，企业文化已经在无声地形成并完善着，公司的经营理念“诚信，务实，努力，合作”和企业目标是“扩大企业规模，提高企业效益”不都是卓世恒公司企业文化的体现么？企业竞争，实质就是文化竞争。培育新的企业文化成为时代呼唤，中小企业必须要有自己的优秀企业文化。加快培育核心竞争力，才能在知识经济的冲击下赢得自己的生存空间。

在办公室方面，为了进一步加强办公室的管理，确保各项工作的顺利展开，营造一个良好的办公室环境，我向公司提了提了几点建议：

1。进入办公室必须着装整洁。

2．在办公室自觉讲普通话，禁止喧哗、说笑、打闹，说粗话、脏话。

3．爱护办公室的各项设施，随时保持办公室干净、整洁、营造一个良好的工作环境。

4．不得利用办公室会客、聚会、不得在办公室吃饭，更不允许吸烟。

5．各部门务必及时、认真递交下个月的工作计划和上一月的工作总结。

6。办公室工作由办公室人员全面负责，其他部门予以配合。

7．不准私自动用办公室物品，如需应向办公室登记并做好领取记录。

由于实践经验不足的原因，我在分析问题时考虑得还不够全面。

虽然采购计划是经过准确数据和相关信息做出来的，而且就我个人来说是相当可靠和实用的，但毫无疑问我并没有考虑和预测到市场将要出现的变化，所以面对紧急情况时还缺乏一定的应变能力。其反映出我在参与这类工作时的思路是有一定偏差的，需要改进。无论是制定工作计划还是汇报采购部的部门工作，我的工作思路却时时与工作部门的思路产生不同。这就需要我去不断的去实践中学习。

通过实习我发现，我国中小企业文化的建设问题已经是一个迫在眉睫的的问题了。企业经营者和主要管理人员的个人行为对构建和谐的企业文化起到重大影响力。经营者和主管人员在积极参与创新活动中，发挥示范作用，建立鼓励创新的激励机制和认可机制，运用一切可能利用的方法和手段向员工提供进行发散性思维、敢于突破旧的规范和行为模式的环境，以及克服各种妨碍创新的各种不利因素，创造整体性创新氛围。“学习型”企业文化环境是企业创新发展的源泉。在企业文化丰富内涵下，无统一模式可言，企业要注意根据企业内外环境变化情况进行创新。我觉得针对着卓世恒公司的具体情况，应从以下几方面加强其企业文化建设：首先，公司领导必须同员工构筑共同远景。使员工感觉到自己是企业的一员，引起员工共鸣。其次，企业要重视企业文化建设，塑造一种强势和个性的企业文化，就会大大缩短文化自发形成阶段。一旦面临困难，企业仍能度过难关，快速健康发展。还有，企业要积极营造一种民主和谐的企业管理氛围，即“参与”型企业文化，这会对企业发展起到非常重要的作用。

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野，长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，实习是我们把学到的理论知识应用在实践中的一次尝试。这一个月，好比是一个过渡期——从学生过渡到上班族，是十分关键的阶段。回想自己在这期间的工作情况，不尽如意。对此我思考过，学习经验自然是一个因素，然而更重要的是心态的转变没有做到位。

在实习中，总结起来我有以下几点体会：

1、态度一定要积极，要主动去找工作做，主动谈谈自己对公司的想法，主动去找机会表现自己，让老板重视。不要放弃任何一个表现自己的机会。

2、要注意如何协调各部门之间的关系问题以及工作交接问题。关注细节问题。

3、是最重要的一点，就是以后一定要注重自己的理论知识与企业实际情况的紧密结合，切忌“纸上谈兵”脱离企业实际。

4、责任心。交给自己的任务，按时按量按质完成，绝不打折扣。实在完不成的，一定要及时汇报，以免耽误全组人的工作。

5、搞好人际关系。实习从某种意义上就是工作，你需要在这个环境得到大家的认可，首先就必须得到大家的好感。保持幽默感，不过注意说话对象，不要没大没小，开玩笑适度。人际交际能力是一个非常重要的东西。在学校，有一个在各方面都很接近的群体，很多问题都比较容易沟通、较容易理解和能得到较好的解决。而在社会必须跟形形色色的人打交道，对一些人你必须去容忍他的各种不是。搞好工友和上级领导的关系。这些都是一个出社会必须注意的问题。

实习一个月的工作时间虽然不长，但是我非常珍惜这次工作的机会，在有限的时间里加深对实际企业的了解，找出自身的不足。这次工作的收获对我来说有不少，我自己感觉在知识，技能，与人沟通和交流等方面都有了不少的收获。总体来说这次是对我的综合素质的培养，锻炼和提高。而且，通过这次实习，在市场营销工作方面我感觉自己有了一定的收获。这次实习主要是为了我们今后在工作及业务上能力的提高起到了促进的作用，增强了我们今后的竞争力。这次实习丰富了我在这方面的知识，使我向更深的层次迈进，对我在今后的社会当中立足有一定的促进作用，但我也认识到，要想做好这方面的工作单靠这几天的实习是不行的，还需要我在平时的学习和工作中逐步的积累，不断丰富自己的经验才行。我面前的路还是很漫长的，需要不断的努力和奋斗才能真正地走好。

总之这次实习使我受益匪浅，让我看到了自己的不足和长处，并锻炼了我各方面的能力。这对我今后的学习和工作将产生积极的影响。通过这次实习增强了我毕业就业的信心和勇气。现在，我意识到必须要做的就是多吸取知识，提高自身的综合素质。同时，注重专业知识的学习。这样，才能使自己有扎实的文化基础，迎接以后就业中各种严峻的挑战。在这里，我想向指导老师和实习单位表示真诚的感谢，感谢你们给我这次实习机会，并在实习过程中给与指导和帮助，使我得到了一次很好的锻炼。

**市场营销实践报告篇八**

由于系领导的高度重视、实习单位的进取支持和实习师生的共同努力，20xx届本科毕业生实习进行得很顺利，取得了较好的成绩，同时也反映出一些问题。本届毕业实习全面落实了实习计划，使实习管理得到了规范，实习教学质量得到了提高，并得出一些建设性的提议。

1、实习时间

20xx年3月22日—20xx年5月9日，共七周。

2、实习地点

实习地点32个。在自治区内25个实习点，区外7个实习点。具体实习地点详见附件一，20xx届本科毕业生实习情景统计表。

3、实习资料

实习资料能够概括为两大类。一类是本专业范围内的工作，另外也有个别实习人数

(1)实习学生。20xx届三个毕业班的131名学生全部参加了实习。

(2)实习指导教师。共17人。由于实习点多，地点分散，系领导、教研室主任和本学期任课教师及相关行政人员全部参加了实习指导工作。

5、实习形式

根据学院教务处的要求，采取集中实习和分散实习两种形式。分散实习学生自我联系实习单位，都出具了三方签名的书面材料(个人申请书、家长同意书和实习单位理解实习的证明书)。集中实习学生的实习单位由系里联系。所有实习单位都有专业教师指导。实习类型有毕业实习和毕业设计两种，毕业实习学生107人(31个实习点)，毕业设计24人(1个实习点)。根据学生个人意愿和特点选拔毕业设计学生，其他学生参加毕业设计。

6、实习成果数据统计

(1)收到32个实习点每个点一份实习鉴定(实习单位盖章有效)。鉴定对每个实习学生做出了评价，131名学生单位实习鉴定成绩全部合格。

(2)收到学生实习报告112份。其中毕业实习学生每人一份，共107份;毕业设计每组1份，共5份。实习报告全部合格。

(3)收到实习教师每人一份实习总结报告，共17份。报告资料包括三部分。一是对学生在实习过程中的表现、本事、纪律情景和基础知识掌握程度的评价。二是结合实习单位的意见，对自我指导的每个学生给出综合实习成绩。三是就毕业实习过程中反映出来的教学存在的问题提出改善意见或提议等。全体学生综合实习成绩全部合格。

到达了毕业实习的预期目的。在学校与社会这个承前启后的实习环节，同学们对自我、对工作有了更具体的认识和客观的评价。本次实习采取分散形式。原则上以就业实习为主，同时与毕业论文选题相结合。本届实习的单位覆盖面很广，企业总体水平也比较高。实习收获主要体此刻两方面。

1、工作本事。在实习过程中，绝大多数同学进取肯干，虚心好学、工作认真负责，主动参与企业市场调查、产品销售、外贸谈判、行政管理、财务管理、生产运作管理、人力资源管理等工作，同时认真完成实习日记、撰写实习报告，成绩良好。实习单位的反馈情景证明，我们的学生具有较强的适应本事，具备了必须的组织本事和沟通本事，普遍受到实习单位的好评。大多数学生能胜任单位所交给的工作。在毕业设计单位和有些企业，实习学生提出了许多合理化提议，做了许多实际工作，为企业的效益和发展做出了贡献。

2、实习方式。实习单位指定指导人员师傅带徒弟式的带学生，指导学生的日常实习。学生在实习单位，以双重身份完成了学习与工作两重任务。他们向单位员工一样上下班，完成单位工作;又以学生身份虚心学习，努力汲取实践知识。同学们认真的工作态度、较强的工作本事和勤奋好学的精神受到了实习单位及其指导人员的一致好评。

3、实习收获。主要有四个方面。一是经过直接参与企业的运作过程，学到了实践知识，同时进一步加深了对理论知识的理解，使理论与实践知识都有所提高，圆满地完成了本科教学的实践任务。二是提高了实际工作本事，为就业和将来的工作取得了一些宝贵的实践经验。三是一些学生在实习单位受到认可并促成就业。四是为毕业论文积累了素材和资料。

4、组织管理。实习领导小组成员亲自到实习单位，检查和指导实习工作，协调解决实习中遇到的问题，总结、交流工作经验。

指导教师们在整个实习过程中尽职尽责，对保证实习质量起到了重要作用。实习开始时，教师们深入学生和实习单位，阐明实习大纲及实习计划资料，明确实习目的和要求。实习过程中，结合实习单位的具体情景，帮忙学生学会具体地分析问题、解决问题，学会深化专业知识，用专业知识指导实践，指导学生做好具体工作;在业务不多的实习点，引导学生“找事做”，挖掘他们的实践经验;检查学生实习工作日记，掌握实习情景，指导工作及时有效;督促学生认真完成实习报告。实习结束后，教师们认真做好学生的实习成绩考核及评定工作，参加实习交流会，完成实习总结报告。指导教师平均每周与每个学生交流一次。指导方式有电话、电子邮件、下点、面谈等。基本到达了及时发现问题，解决问题，提高实习质量的目的。

实习单位的指导教师认真负责。不仅仅指导具体工作，还无私的介绍自我。

**市场营销实践报告篇九**

我是一名学习市场营销专业的20xx届毕业生，在今年x月x日很有幸被xx啤酒集团录用，成为一名实习业务员，经过培训合格后，我进入了xxxx啤酒销售总公司；于是我被派往xx的xx销售分公司，我从基层的访销员，实习业务员做起，时至今日已有三个月了。

在这段时间里，我不仅学到了很多在书本中学不到的营销知识，也让我个人更加的成熟和坚强；在实习工作中，当我遇到工作中的困难时，曾夜不能寐的思考解决方法，因为我始终相信方法总比困难多；在具体的市场上，曾受到无数次的拒绝和嘲讽，有多少次在深夜里独自一个人哭泣，有多少次已经决定卷铺盖离开；可是第二天又早早的投入到了新的工作当中，因为我始终相信：生命在于坚持，我可以接受失败，但我却拒绝放弃。

就这样，一个月，两个月过去了，我坚持了下来；如今的我已经变的老练和成熟了，在工作中积极向上，善于发现问题，并及时的解决，曾多次受到主管经理和副总的表扬；在具体的市场上，能很好的处理同客户的关系，同时维护好同终端的客情关系，从而让我感受到了营销给我带来的乐趣。

首先，我介绍一下所在市场的基本情况，我所在的xx市场是xx深度分销的楷模，实行的是大客户与小客户相结合的乡镇代理体制，除了县城的几位大客户外，在每一个乡镇设一个一级经销商，是完全的市场精耕。

其次，我很有幸能够参加20xx年啤酒大战，感受啤酒营销，在我们区域市场的主要竞争对手是流通领域的xx啤酒，餐饮渠道的xx啤酒，当然了还有其他品牌的啤酒，如xx啤酒，xx啤酒等等。

在抢占市场的时刻，在流通领域里铺货时，作为总公司的主打产品xx新一代的促销政策是10带2加1.8升的大豆油，展示两个月，xx元/箱；xx20带3，xx元/箱；xx10带2，xx元/箱；竞争是相当的激烈。在县城的每一个终端店都是必争之地，各个厂家都在抢，真是一场没有硝烟的战争！

在餐饮领域的竞争，更是在比拼实力，都在买店，你出3000，我出5000，经过较量我们xx买断了大部分饭店，但也付出了沉重的代价，花费了将近xx万买店费。

时止今天，我的实习期已经结束了，在这三个月当中，我付出了很多的辛劳，同时也收获了硕果；由于我在这段时间里表现出色，已成为集团公司的一名正式销售人员，享受国家统筹及优厚的薪酬待遇。

最后，感谢我的母校xx商业高等专科学校，一直以来对我的培养，感谢市场营销系全体老师传授给我的营销知识，感谢三年以来教育过我的所有老师，学生在此向你们敬礼了，你们辛苦了。

感谢当初录用我的集团人力资源总部的x部长和x部长，同时再次感谢营销部长xxx先生对我营销知识的指导和教诲。

感谢销售总公司xx副总对我的关心，感谢主管x经理对我的培养，感谢xx销售分公司我的同事们一直以来对我的关照，再次向你们致谢。

**市场营销实践报告篇十**

20xx年5月23日——20xx年8月25日

武汉xx科技有限公司于20xx年注册成立，一开始主要从事移动增值服务，抓住行业刚刚起步的机遇，顺利接入中国移动和中国电信的sp业务，获利颇丰。随着sp行业的逐渐规范以及中国移动smic平台的建成，作为中小企业的武汉xx科技深感行业风险的巨大，于20xx底开始寻找其他投资机会，经过周密的市场调查和分析，最终决定于20xx年5月底正式进军数码行业，首先从mp3播放器入手。笔者正是此时加盟xx，开始公司的二次创业。

本次实习共分三个阶段：高校促销活动期、柜台零售学习期和武昌市场开发期。

（一）高校促销活动期（05月27日——06月19日）

这一阶段我主要负责高校市场的开发和促销活动，包括前期的调研准备，中期的华农促销活动以及后期的活动总结。武汉作为三大高校集中地，拥有高校60多所，在校学生四五十万，年消费额到达30亿，近年来越来越引的的商家垂涎。任何一个有战略眼光的企业都不应该对这么大的市场漠然处之。因为我有在校学生的优势，又曾经办过协会，搞过很多活动，所以公司希望通过我来先行试水，为日后抢夺高校市场做些有益的尝试。从我来说，首先我觉得高校市场的重要性毋庸置疑，尤其对数码行业来说，其产品的特殊性甚至要求企业决策者应该把高校市场提高到战略的高度来看待。但到底该以什么样的形式进入高校市场呢？许多公司秉着渠道为王的理念，疯狂地在高校做促销活动或建立直销网点。我很赞同渠道为王，但也应该具体问题具体分析。任何一个企业都应该对其目标消费者进行深刻的分析，才能做出科学的营销策略。高校学生作为我们的目标消费者，有着其自身的消费行为。突出表现在追求品牌，追求时尚，追求个性。消费场所一般选择在规模较大的mp3专卖场，如电脑城就是选择。遵循这一习惯，我们的高校活动就应该在宣传上下功夫，让高校学生认知并接受我们的品牌和产品，才是高校活动的重点所在。所以我不赞成那些不计成本、不经调研分析的校园促销活动。后来在我们学校举行的为期一个周的促销活动也证明收效不大。

（二）门市零售学习期（06月20日——07月12日）

一个老业务员对我说，一个优秀的业务员应该首先是个优秀的门市营业员，至少是非常了解门市销售。于是经老板安排，我在汉口中心电脑城的柜台“蹲点”了差不多一个月。虽然觉得公司如此安排让我很难接受，毕竟我一腔热血不是跑来站柜台的，我是来创造业绩的，我要证明自己的能力，我不能因为自己还是在校学生就理所当然比别人差。但当那位再次问我在门市有没有什么收获时，我真的仔细想了想。其实收获还是蛮大的。小小的柜台还真的不简单。首先可以了解顾客的喜好，什么机型、价位、功能以及品牌的的mp3欢迎，这些是最的一手信息。比如以前我觉得小贝贝最不好卖，小月光应该欢迎，结果却恰恰相反。其次，在柜台还得经常去其他柜台和经销商处调货，这是以前没有经历过的。再次，柜台本身的形象，货品的陈列等都是讲究艺术性的。更好地了解了柜台，才能更好地了解经销商——我们的客户。在以后的武昌市场开发过程中，我经常是还没认识经销商就帮他们做起了生意，设身处地地替他们着想，终于赢得了他们的好感，也赢得了我们的市场。

（三）武昌市场开发期（07月13日——08月25日）

终于有一天，老板对我说，准备派我独自去武昌开发市场。武汉的数码市场主要分为武昌和汉口两个较集中的市场，其中又以武昌为主。武昌有南极电脑城、珞珈电脑城、电脑大世界、华中电脑城以及武汉电脑城，这些电脑城就构成了华中地区的电脑交易市场和数码广场。所谓得武昌者得武汉，得武汉这得华中，得华中者得天下。可见武昌的战略地位极其重要。所以，公司要想在数码行业立足并发展壮大，必须得拿下武昌。但我没想到的是，这么重要的任务，老板居然让我一个还没开始做过业务的人独自扛着。因为武昌这块，一开始有人来碰过，但效果都不是很好。因为我们公司在汉口，一些渠道关系也都在汉口，武昌是所谓的朝中无人，而我们的产品又是自己贴牌，大部分都是公模机，缺少广告支持，此时武昌市场上已经站住脚的mp3品牌不下几十钟。那些经销商都不愿意和一个小公司的刚刚上市的没有名气在他们看来没有保障的的品牌合作。因为这些原因，一段时间内公司一直没人提过武昌市场。现在老板这么安排，让我有种不安。这么重要的市场，如果真的要进入的话，按理也应该是派出经验丰富的资深业务员才对。难道是在试探我？但我也管不了，一方面在门市呆的不耐烦了，另一方面我也急于证明自己。成则英雄，败也问题不大，毕竟我还是个没经验的在校学生。于是我壮志踌躇地答应了。从13日起，我开始了上午在武昌几个电脑城穿梭，下午回公司报告的颠簸生活。经过和经销商的交流得知，这些经销商也有自己的苦衷。现在做mp3的太多了，许多小品牌见别人赚钱，马上跑来凑热闹，见利润降低，就撒腿走人。而mp3属于易耗品，经常出毛病，所以售后很重要。那些上游厂家撤出后，售后的问题就全部留给经销商了，许多经销商因此损失惨重。所以在我们考察经销商的同时，这些经销商也在考察我们这些上游公司。经过分析，我觉得解决目前的情况，最紧要的是公司要做好几件事：1、在武昌设立办事处，让客户放心，也方便与客户的沟通；2、做好广宣，一方面提高品牌知名度，另一方面也向客户表明我们愿与他们长期合作共进退的诚心和决意。在我的努力下，办事处终于成立了，我也顺理成章地成了办事处负责人，另外，公司又给我派来两个帮手：一个协助我的工作，一个负责库存和财务。我也帮助公司初步打开了局面，到我离开时，已经有10个经销商在和我们合作。可惜的是，当我一手打开武昌市场，一手建起武昌办事处，一切步入正轨时，由于学习等原因，我却不得不离开了。

本次实习，共持续了三个月，不算长，也不算短。虽然我所做的和所学的人力资源管理专业门户不对，但我还是有很多的感悟。

（一）我证明了自己的价值。至少我知道，如果我现在就出去工作，是一点也不用担心自己的就业问题了。剩下的时间，我只能是做的更好，学的更多，让自己的砝码更重，找一份更好的工作。

（二）从我的专业角度去看，现在的很多中小企业存在很多管理问题，最突出地表现组织结构松散。有些公司根本就没有组织结构，大事小事全凭老板一句话。虽然在突发事件上很有决策效率，但更多地会成为公司发展的瓶颈。

（三）经过这么长时间的了解，我又一次加深了对武汉这座城市的印象。毋庸置疑，武汉是座伟大的城市，但武汉的发展有其先天不足，那就是过于孤单，周边居然没一个可以称的上卫星城的城市与其共同发展，这样势必制约其长久的发展，这也正是武汉经济缺乏活力的原因。

实习已经结束，我也该开始新的生活了。在不多的大学生活里，我还需要做好很多事情，比如英语的继续学习，比如专业课的深入学习，比如对行业的继续关注等。未来不管是做个职业经理人还是自主创业，大学时期的积累，必定是我人生的一笔财富！

**市场营销实践报告篇十一**

班级：应用营销xxx班

学号：xxxxxxxx

姓名：xxx

指导老师：xxx

实习地点：桂林漓泉啤酒厂、桂林橡胶机械厂、

桂林微笑堂商厦、桂林沃尔玛超市等

实习时间：20xx年6月28日—20xx年7月2日

本次实习是我们学完了公共基础课和部分专业基础课之后对企业的生产过程进行全面的认识，培养我们对企业的感性认识，是一种密切联系实际、增强我们感性认识的教学活动，是大学教育过程中不可缺少的一个环节，市场营销认识实习报告。通过本次实习能进一步巩固我们所学的专业理论知识，使抽象的书本知识变为生动的具体的、更为系统的知识，让我们掌握市场营销的一些基本技能，进一步培养学生分析与解决实际问题的能力。

本次实习从6月28日至7月2日，共五天。6月28日星期一早上，我们召开实习动员大会，指导老师向我们说明此次实习的过程安排及实习中要注意的相关问题，下午两点，我们正式出发去参观桂林漓泉啤酒厂。6月29日，老师不做统一的安排，由学生自已去参观各大商场，因此，我和几个同学去参观了桂林微笑堂商厦和王城商厦。6月30日早上八点，在指导老师的带领下，我们统一参观了桂林橡胶机械厂。当天下午，我又和几个同学去参观了桂林沃尔玛超市及南城百货。7月1日至7月2日，在学校整理实习过程中所记的笔记，撰写及提交实习报告。

6月28日，我们实习的第一站是桂林漓泉啤酒厂。进公司大门时，看到公司名称写着“燕京啤酒（桂林漓泉）股份有限公司”，自己有点摸不着头脑，一打听才知道，漓泉啤酒早于8年前加盟燕京集团。燕京啤酒（桂林漓泉）股份有限公司于20xx年7月18日揭牌成立，是北京燕京啤酒集团公司外埠企业之一，其前身桂林漓泉股份有限公司于1985年筹建，1987年正式投产。历经九次改扩建，截至20xx年7月，燕京漓泉公司桂林本部年产能达80万吨/年，加上控股的燕京玉林公司40万吨/年的生产能力，合并后公司在广西区内整体产能已达到120万吨/年。

在公司接待员的带领下，我们按“接待厅—展示厅—生产部总控室—糖化车间—发酵车间—灌装车间—返回接待厅”的`路线参观整个公司。首先，在公司的广场，我们看到展厅大楼上挂着大大的燕京啤酒的标识，在大楼一侧的外墙，写着“以全优的质量取信于民，以独特的风味取悦于民，以诚挚的态度服务于民”30个大字的公司质量宗旨。在另一栋楼上，又横挂着“以情做人，以诚做事，以信经商”12个大字的公司的经营理念。随后，我们随接待员走进公司的展厅，听着接待员介绍公司的相关情况。

加盟燕京后的八年时间里，公司领导班子团结带领全体员工，秉承“以情做人，以诚做事，以信经商”的经营理念，以“六个创新、四个做强”为指导思想，努力拓宽经营思路，积极寻求管理创新，燕京漓泉成为燕京啤酒集团下属外埠公司的标杆企业。同时，公司坚持采用“燕京+漓泉”的双品牌运作模式，战术与战略相结合，依托最现代化的生产设备和先进工艺，采用优质原料，酿造出了新鲜优质的全生态啤酒。目前，已形成以高档类纯生、冰豹、小支产品以及中档类冰爽、精品双滤爽等系列产品为塔顶，大众类10度清爽、8度双滤爽等普通啤酒为塔身，专供农村市场消费的劲爽产品为塔底的金字塔型产品结构，产品广西市场占有率高达85%，成为国内继燕京之后，第二个在省级市场占有率如此之高的啤酒品牌。八年间，公司取得了良好的经济效益和社会效益，连续七年成为桂林市纳税首户，跻身广西纳税五强，全国啤酒行业纳税六强，广西十佳、广西优秀诚信企业，中国啤酒行业杰出企业；品牌荣获广西著名商标、广西名牌、中国驰名商标等荣誉称号，32个产品获得绿色食品认证；成为桂林市首家国家级工业旅游示范点及全国五一劳动奖状企业；连续多年总资产贡献、流动资金及存货周转率、净资产收益率刷新行业新纪录，多项技术能耗指标创国内同行业新低，品牌价值跃升至32.09亿元。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn